



# CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

## 01

Interview

Dr. Reinhold Both,  
Geschäftsführender  
Gesellschafter (links) und  
Corinna Both-Kreiser,  
Prokuristin der CFH  
Gruppe

## 02

Politik

China „bleibt standhaft,  
während drohende Wolken  
vorüberziehen“

## 03

Interview

Hui Zhang  
Vizepräsident NIO Europe

## 04

Interview

Professor Dr. -Ing. habil.  
Tao Jiang an der Universität  
Duisburg-Essen, der  
erste Chinese mit dem  
Titel "Ehrenschniffbauer"  
Deutschlands



Dr. Reinhold Both, Geschäftsführender  
Gesellschafter (links) und Corinna Both-  
Kreiser, Prokuristin der CFH Gruppe

Bild: CFH Gruppe



Dr. Reinhold Both und Frau Corinna Both-Kreiser

## Interview mit Dr. Reinhold Both, geschäftsführender Gesellschafter und Corinna Both-Kreiser, Prokuristin der CFH Gruppe

**CIHD: Dr. Both, Können Sie bitte unseren Lesern bitte einen Überblick über die CFH Gruppe geben und uns Ihr Unternehmen kurz vorstellen?**

Erst einmal möchte ich mich bei Ihnen herzlich für die Möglichkeit dieses Interviews bedanken. Ich freue mich über Ihr Interesse an unserer Unternehmensgruppe.

Unter der Holding CFH bündeln wir Tochter- und Beteiligungsunternehmen, die innovative Lösungen um das Thema Luft ermöglichen. Dabei erzeugen, transportieren, reinigen, kühlen und heizen wir Luft für unterschiedlichste Industrien über und unter Tage, z. B. im Berg- und Tunnelbau, der Rohstoffverarbeitung, aber auch in verschiedenen Industriezweigen.

**CIHD: Seit wann haben Sie mit China geschäftlichen Kontakt? Wie ist dieser damals entstanden?**

Schon vor über 30 Jahren begannen meine Geschäftsbeziehungen zu China. Zu dieser Zeit war Herr Min-He Chen Bergbauminister in China und interessierte sich für europäische Bergbautechnologien.

Anfang der 90er-Jahre übernahm ich die Vertriebsleitung bei der Firma Hölter für den Bereich Bergbau und veranlasste erstmalig die Teilnahme an der Messe China Coal & Mining Expo in Peking. Dies war wohl der Beginn meiner China-Aktivitäten. Es folgten nicht nur unzählige Reisen nach China, sondern auch viele Besuche chinesischer Delegationen in Deutschland. Bis zum heutigen Tage ist es mir sehr wichtig, meine chinesischen Geschäftskontakte intensiv zu pflegen, darunter auch zu

staatlichen Stellen.

**CIHD: Die CFH hat schon vor einigen Jahren ein Joint Venture mit der chinesischen Firma Tiandi in China gegründet, um einen Produktionsstandort in der Firma Taiyuan aufzubauen. Was war damals die Motivation der CFH, um dieses Joint Venture zu gründen und hat sich die damalige Erwartung an das Joint Venture bestätigt? Welche Herausforderungen hatten Sie zu Beginn des Joint Ventures zu bewältigen und wie schätzen Sie aktuell die Zusammenarbeit mit Ihrem chinesischen Partner ein?**

Die Motivation zur Gründung unseres Joint Ventures begründete sich bereits im Jahr 2004, als für den chinesischen Bergbau gemeinsame Projekte mit Herstellern von Teilschnittmaschinen anstanden. Bereits in den beiden folgenden Jahren führte unser Unternehmen ein Pilotprojekt mit einem Taiyuan Research Institute zur Kohleforschung, dem SAWS (State Administration für Work Safety) sowie dem China Coal Research Institute erfolgreich durch. Dieses Projekt lief auf eine Kooperation mit dem Taiyuan Research Institute hinaus.

Es bestand Kostendruck auf dem chinesischen Markt sowie der Wunsch, mehr zu lokalisieren. Daher erschien uns die Gründung einer Gesellschaft mit einem lokalen Partner am geeignetsten.

Die größte Herausforderungen zu Beginn des Joint Ventures war eindeutig die Erstellung des Joint Venture Vertrages. Anfangs gab es sprachliche, aber auch kulturelle Differenzen

und das Verständnis vom Geschäft war sehr unterschiedlich (deutscher Mittelstand vs. chinesischer Konzern). Die Vertragserstellung hat sich über einen Zeitraum von drei Jahren hingezogen, bis beide Seiten den Vertrag als partnerschaftlich bezeichnen konnten.

Unsere Erwartungen an die Zusammenarbeit und die Aktivität wurden erfüllt. Wir sind, zusammen mit unserem Partner, erfolgreich und begegnen uns bis zum heutigen Tag auf Augenhöhe. Die Partnerschaft ist dabei geprägt von Toleranz, aber auch der Wertschätzung der jeweils anderen Seite. Bisher bin ich sehr zufrieden, aber aufgrund der Größe und Komplexität Chinas sehe ich für die Zukunft dennoch Entwicklungspotential.

**CIHD: Wie gehen Sie im Kontakt mit dem chinesischen Geschäftsführer in dem Joint Venture bei Führungskonflikten um, die durch kulturelle Unterschiede zwischen chinesischen und deutschen Führungskräften verursacht werden?**

Wir diskutieren auf hohem Niveau und sind stets bemüht, eine partnerschaftliche Lösung zu finden. Sollte dies allerdings nicht während der normalen Arbeitszeit möglich sein, empfiehlt es sich, bei einem gut gedeckten „Round Table“ darüber zu sprechen. Am nächsten Tag sind dann meist die Differenzen beseitigt und bis heute wir haben immer eine Lösung gefunden.

**CIHD: Was ist Ihrer Meinung nach die größte Chance, aber auch Herausforderung für den Entstaubungsmarkt in China im Zuge der aktuellen Konsolidierung der chinesischen Steinkohle-Zechen?**

Die größte Chance liegt meines Erachtens in der Gesetzgebung, denn je schärfer die Vorschriften sind, desto mehr Absatz ist generell möglich. Außerdem ist durch einen wachsenden Mechanisierungsgrad und eine kontinuierliche Leistungssteigerung der eingesetzten Maschinen ein erhöhtes Staubaufkommen zu verzeichnen. Dies erfährt eine zusätzliche Steigerung durch eine Sensibilisierung der in dieser Atmosphäre arbeitenden Menschen. Im Allgemeinen ist aber auch eine Zunahme im Umweltschutz zu spüren, z. B. in Bezug auf die Entstaubung von Kokereien und Kraftwerken.

**CIHD: Was sind Ihrer Meinung nach die Schlüsselemente eines global agierenden Unternehmens?**

Erst einmal benötigt man klar definierte Ziele. Aber selbst wenn Ziele, Technologien und

eine ausreichende Finanzkraft vorhanden sind, kommt das wichtigste Potential zum Tragen: nämlich gute und begeisterungsfähige Mitarbeiter, die bereit sind, während ihres Arbeitslebens immer wieder zu reisen und sich mit fremden Kulturen auseinandersetzen.



JV mit der Firma Tiandi in China

**CIHD: Wir hören von vielen Stellen, dass es immer noch ein großes Problem für Familienunternehmen in Deutschland ist, eine passende Nachfolgeregelung zu treffen. Wie gehen Sie mit diesem Thema um und welche Lösung haben Sie für sich gefunden?**

Die Nachfolgeregelung in der CFH Gruppe sieht mehrstufig aus. Zum einen aus der Familie heraus; meine Tochter Corinna ist seit 2011 im Unternehmen. Zum anderen in Verbindung mit fähigen Führungskräften, wobei auch die Aufnahme geeigneter Mitgesellschafter für mich und meine Tochter nicht ausgeschlossen ist, um ergänzende Produkte, die Stärkung bestehender Märkte oder die Öffnung neuer Märkte zu ermöglichen.

**CIHD: Frau Both-Kreiser, Wir haben Ihren Vater gefragt, wie er sich eine Nachfolgeregelung für sich wünscht. Dies betrifft Sie ja ganz direkt. Interessieren Sie sich dafür, das Familienunternehmen zu leiten? Haben Sie sich ggf. gezielt darauf vorbereitet und z.B. Ihre Studienwahl dahingehend ausgerichtet?**

Beides kann ich mit ja beantworten. Als ich 2008 mein Abitur abgeschlossen habe, habe ich in unsere Schülerzeitung geschrieben, dass ich in 10 Jahren in der „Männerdomäne Bergbau“ angekommen sein möchte. Während meines anschließenden Wirtschaftsingenieurstudiums an der TFH Georg Agricola in Bochum habe ich mir interdisziplinäres Wissen aneignen und eine wichtige Basis für mein Berufsleben schaffen können.

Die CFH Gruppe mit ihren Mitarbeiter in Deutschland, aber auch weltweit, sind für mich eine große Familie. Und der möchte ich langfristig angehören.

**CIHD: Wie ist das Gefühl mit dem eigenen Vater zusammenzuarbeiten? Wie gehen Sie mit Konflikten um, die in der Firma entstehen und zu denen sie ggf. eine unterschiedliche Meinung haben?**

Mein Vater und ich hatten immer ein gutes Verhältnis zueinander. Das hat sich auch nicht geändert, als ich im Unternehmen eingestiegen bin. Konfliktsituationen gibt es tatsächlich gar nicht so viele. Falls es allerdings notwendig ist, tagt z. B. unser „Familienrat“, der zusätzlich aus meiner Mutter und meinem Mann besteht.

**CIHD: Wie sehen Sie den zukünftigen Markt im Bereich „Luft am Arbeitsplatz“ – dem Geschäftsfeld der CFH Gruppe? Wie ist Ihre Vision zur zukünftigen Firmenstrategie?**

Mein Vater und ich sind der Überzeugung, dass die großen Herausforderungen von morgen die Themen Mobilität und Energie sein werden. Mit dem Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum nehmen Passagierzahlen und Güterumschlag zu, sodass die Verkehrsinfrastrukturen der Zukunft deshalb zunehmend auf den unterirdischen Betrieb ausgelegt sein müssen. Zudem gehen wir davon aus, dass der Bedarf an Rohstoffen auch in Zukunft weiter ansteigen wird. Die Förderung von untertägigen Rohstoffen bildet nicht nur die Basis für schnell wachsenden Wohlstand weltweit, sondern auch für die industrielle Wertschöpfung. Und wir sorgen entsprechend dafür, dass die in diesen involvierte Arbeiter und Beschäftigte bestmögliche Luftbedingungen vorfinden.

Unsere Vision ist dabei „Breathe the Difference“: Wir möchten Firmen weltweit mit Produkten und Dienstleistungen unterstützen, die beim Thema Luft einen entscheidenden Unterschied machen. Zum gesundheitlichen Wohl der Beschäftigten, aber auch zum wirtschaftlichen Vorteil der Betriebe.

**CIHD: Was sind Ihre aktuellen Aufgaben im Unternehmen und wie planen Sie, diese zukünftig auszubauen?**

Seit über 6 Jahren bin ich Prokuristin in unserer Holding und verantworte innerhalb der Unternehmensgruppe außerdem weitere Prokuristentätigkeiten, darunter bei der CFT GmbH, der CFH Immobilien GmbH sowie der KTD GmbH. Im kommenden Jahr werde ich mich intensiv um unseren Neubau in Marl kümmern, da dieser die größte Investition unserer Unternehmensgeschichte darstellen wird. Langfristig möchte ich meine strategische Unternehmensarbeit erweitern und mich

aus einigen operativen Tätigkeiten mehr zurückziehen.

**CIHD: Welche Eigenschaften zeichnen eine gute Führungspersönlichkeit Ihrer Meinung nach aus?**

Da gibt es gibt eine Vielzahl an Eigenschaften. Meiner Auffassung nach muss eine gute Führungspersönlichkeit „etwas verkörpern“ - eine Vision, ein Leitbild, eine klares Ziel. Die Führungskraft muss in der Lage sein, diese Vision mit ihren Mitarbeitern zu kommunizieren und eine Ansteckung zu verbreiten, um Motivation, Ehrgeiz und Kreativität zu wecken. Bei der Verfolgung der Ziele ist es besonders wichtig, auch Lob aussprechen zu können.

**CIHD: Welchen Beruf fänden Sie attraktiv, wenn Sie sich nicht für den Einstieg in das Familienunternehmen entschieden hätten?**

Als Kind wollte ich immer Künstlerin werden. Mein Vater meinte damals, dass in der Kunst nur wenige wirtschaftlich erfolgreich werden. Ich habe meine Entscheidung nicht bereut, mich für den Einstieg im Familienunternehmen entschieden zu haben. Auch hier kann ich durchaus Kreativität an den Tag legen.

**CIHD: Frau Both-Kreiser und Herr Dr. Both, Wie Sie wissen, hat der CIHD stets die bilaterale wirtschaftliche Zusammenarbeit gefördert und darüber hinaus viele Wirtschaftskooperationsprojekte zwischen China und Deutschland vorangebracht. Haben Sie beide noch einen Vorschlag oder eine Idee für unsere zukünftige Arbeit?**

Mit der Arbeit der CIHD sind wir sehr zufrieden und freuen uns auf die zukünftigen Projekte! Wir wünschen Ihnen und Herrn Professor Luan weiterhin viel Erfolg bei all Ihren Tätigkeiten.



Zentralgebäude der CFH Gruppe in Deutschland

Bild: CFH Gruppe